

Kooperative Vertragsmodelle – Vergleichende Analyse des GMP- und des Allianz-Vertrages

A. Al Khafadji | S. Scharpf

DOI: <https://doi.org/10.24355/dbbs.084-201805141026-0>

Amer Al Khafadji M.Sc. M.Sc.
Institut für Baubetriebslehre
Universität Stuttgart
amer.alkhafadji@ibl.uni-stuttgart.de

Dipl.-Wirt.-Ing. Sebastian Scharpf
Institut für Baubetriebslehre
Universität Stuttgart
sebastian.scharpf@ibl.uni-stuttgart.de

Inhalt

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Einleitung | 12 |
| 2 | Problemstellung und Ausgangslage | 12 |
| 3 | Vergleich GMP- und Allianz-Vertrag | 13 |
| | 3.1 Wesentliche Charakteristika..... | 14 |
| | 3.2 Partnerwahl | 15 |
| | 3.3 Risikoverteilung | 16 |
| | 3.4 Vergütungssystem und Anreizmechanismen | 18 |
| | 3.5 Umgang mit Konflikten..... | 20 |
| 4 | Zusammenfassung und Fazit..... | 20 |

1 Einleitung

Klassische Vertragsformen wie bspw. der Einheitspreisvertrag oder der konventionelle Pauschalvertrag sind in Verbindung mit üblichen Abwicklungsmodellen wie bspw. GU/TU-Vergaben oder Einzelgewerkvergaben nach wie vor die übliche Praxis in der deutschen Bauwirtschaft. Mit zunehmender Projektgröße und insbesondere bei steigender Projektkomplexität werden die inhärenten Defizite klassischer Vertragsformen sowohl für die Fachwelt als auch für die breite Öffentlichkeit in Form von deutlichen Kostenüberschreitungen, verschobenen Fertigstellungsterminen und öffentlich ausgetragenen Konflikten sichtbar. Dies rührt nicht zuletzt aus dem konfrontativen Charakter dieser Vertrags- und Vergabeformen. Die übliche Trennung von Planung und Ausführung erschwert zudem das frühzeitige Einbeziehen der ausführenden Unternehmen.¹ Obwohl die beschriebenen Defizite klassischer Vertragsmodelle weitestgehend bekannt sind, werden sie weiterhin, den Misstrauenzustand inkaufnehmend, angewandt.

2 Problemstellung und Ausgangslage

Der Faktor des Homo oeconomicus oder des (eigenen) Nutzenmaximierers, der in jedem wirtschaftlich handelnden Akteur inhärent ist, führt i. V. m. der Architektur konventioneller Vertragsmodelle zwangsläufig zu entgegengesetzten Interessen und dadurch zu konfrontativem Handeln. Es ist erwartbar, dass die einzelnen Projektparteien sich in jeder Entscheidungssituation für diejenige Handlung entscheiden, die für sie am vorteilhaftesten erscheint. Sie verfolgen, begründet auf dem Vertragsmodell, divergente Interessen. Dementsprechend stellen Sie nicht zwangsläufig den gemeinsamen Projekterfolg in den Vordergrund. Dieses betriebswissenschaftlich erklärbare Verhalten schürt unter den Projektparteien einen Zustand des Gegeneinanders und des Misstrauens und konterkariert Offenheit, Vertrauen und kollaboratives Arbeiten. Dies spiegelt sich unter anderem in höheren Risikozuschlägen und im Abstellen von Ressourcen zur Stellung und Abwehr von Nachträgen wider. Dieses Verhalten reduziert wiederum die Wertschöpfung.

Daraus folgernd sollten neuartige Projektabwicklungsmodelle derart gestaltet sein, dass zusätzlich zu den bereits erwähnten Anforderungen, die divergenten Einzelinteressen durch ein Motivationsmodell in eine gemeinsame Zielrichtung überführt und so echte „win-win“ und „lose-lose“-Situationen geschaffen werden. Der eigene Vorteil bzw. Nachteil sollte sich mit dem der anderen Projektbeteiligten und des gesamten Projekts decken. Somit wird aufgrund des weiterhin bestehenden Bestrebens des Homo oeconomicus, aus dem „Best for me“-Denken ein „Best for Project“-Handeln. Die Leistungserbringung soll, anders als in den klassischen Vertragsmodellen, als Arbeiten in einem einzigen Projektteam verstanden werden. Wertschöpfende Tätigkeiten sollen proaktiv vermieden, Effizienz gesteigert und Innovationsbereitschaft gefördert werden.

Im Folgenden werden zwei Projektabwicklungsmodelle auf die erwähnten Anforderungen hin untersucht und vergleichend analysiert.

¹ Vgl. Mathoi (2008), S. 13

3 Vergleich GMP- und Allianz-Vertrag

In der Praxis kommt die Frage vermehrt auf, welche Neuerungen bzw. Vorteile ein Allianz-Vertrag gegenüber den bereits bekannten kooperativen Vertragsmodellen, wie bspw. der GMP-Vertrag, aufweist. Der GMP-Vertrag ist in der Praxis wohlbekannt und wurde teilweise mit positivem Ausgang praktiziert. In der vorliegenden Abhandlung werden Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen dem auf dem deutschen Bauproduktmarkt bekannten GMP- und dem weniger praktizierten Allianz-Vertragsmodell durch eine vergleichende Analyse aufgezeigt.

Es bestehen weitere zahlreiche kooperative Vertragsmodelle, deren umfangreiche Betrachtung jedoch den Rahmen dieser Arbeit übersteigen würde.

Der GMP²-Vertrag wurde in den 1970er Jahren in den USA entwickelt und hat bereits Anfang der 1990er Jahre Einzug in den deutschen Bauproduktmarkt gefunden.³ Der Allianz-Vertrag wurde in den frühen 1990er Jahre erstmals für Anlagenbauprojekte in der Nordsee angewendet.⁴ Bereits Mitte der 1990er Jahre⁵ wurde diese Projektabwicklungsform in Australien adaptiert. In Deutschland wurde sie bisher jedoch kaum angewendet. Den Autoren ist nur ein einziges abgeschlossenes Allianz-Projekt in Deutschland bekannt. Dabei handelt es sich um ein Anlagenbauprojekt des Unternehmens Veba Oel AG aus den Jahren 2000-2001.⁶

Oberflächlich betrachtet bestehen zahlreiche Überschneidungen zwischen dem Allianz- und dem GMP-Vertragsmodell. Zur Schaffung von „Win-Win-Situationen“ sehen beide Vertragskonstrukte ein auf finanzielle Erfolgsbeteiligung basierendes Motivationsmodell vor. Dem dadurch erforderlich werdenden offenen Vertrauensverhältnis wird in beiden Vertragsmodellen mit einem „Open Book“-Prinzip begegnet. Darüber hinaus zielen beide Vertragsmodelle auf eine Reduzierung des Nachtragswesens und auf aktive Konfliktprävention ab, wodurch sich gerichtliche Auseinandersetzungen vermeiden lassen sollen. Desweiteren setzen beide Vertragsmodelle auf ein mehr oder minder tiefgreifendes kooperatives Verhältnis zwischen Bauherr und Auftragnehmer.⁷

Bei näherer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass sich die Vertragsmodelle in großem Maße unterscheiden und prinzipiell sogar entgegengesetzte Abwicklungsphilosophien verfolgen. In Tabelle 1 ist eine qualitative Gegenüberstellung der Projektabwicklungsformen, in welche die Vertragsmodelle eingebettet sind bzw. die durch die Merkmale der Vertragsmodelle geschaffen werden, dargestellt. Darin wird die Ausprägung einiger Merkmale von kooperativen Vertragsmodellen qualitativ verglichen.

² Engl. für Guaranteed-Maximum-Price

³ Vgl. Haghsheno (2004), S. 35 f

⁴ Vgl. Ross (2003), S. 17

⁵ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 27

⁶ Vgl. <http://beschaffung-aktuell.industrie.de/allgemein/der-allianzvertrag/>, Zugriff am 03.08.2017.

⁷ Vgl. Heidemann (2010), S. 36

Tabelle 1: Gegenüberstellung der Projektabwicklungsformen⁸

| Merkmal | Projektabwicklungsform | |
|--|---|---------|
| | GMP | Allianz |
| Schwerpunkt auf qualitative Kriterien im Auswahlverfahren | + | ++ |
| Open book-Prinzip | + | ++ |
| Anreizsysteme | + | + |
| Streitbeilegung, Rechtsmittelverzicht | 0 (Zwar vereinbart, jedoch in der Praxis keine Reduzierung) | ++ |
| Frühzeitige Einbindung der Akteure | + | + |
| Kollektive Risikoübernahme | 0 | ++ |
| Selbstkostenerstattung | + (Bis zur Höhe des GMP) | ++ |
| Mehrparteienvertrag | 0 | ++ |
| Auftraggeber ist Teil des Projektabwicklungsteams | 0 | ++ |
| Legende: ++: Starke Ausprägung; +: Merkmal Vorhanden; 0: Merkmal nicht vorhanden | | |

Um den Rahmen dieser Betrachtung nicht zu überschreiten, werden im Folgenden die wesentlichen Unterschiede dieser Vertragsmodelle anhand einiger ausgesuchter Aspekte aufgezeigt.

3.1 Wesentliche Charakteristika

Eine grobe Kategorisierung der betrachteten Verträge führt dazu, dass der GMP-Vertrag wie bspw. ein FIDIC-Vertragsmuster auf einem vertragsorientierten Abwicklungsmodell basiert. Der Allianz-Vertrag hingegen ist ein abwicklungsgetriebenes oder organisationsorientiertes Abwicklungsmodell.⁹ Dies spiegelt sich unter anderem darin wider, dass die Schnittstellendefinition auf Interaktionen der Beteiligten basiert und keine Haftungsgrenzen an Schnittstellen herrschen. Das Bauprojekt wird als Gesamtsystem betrachtet, woraus sich der Gesamtprojekterfolg für die Allianz ableiten lässt. Konsequenterweise werden in einer Allianz Entscheidungen nur einstimmig getroffen.¹⁰

Zwar schreiben beide Vertragsmodelle ein „Open book“-Prinzip vor, jedoch sind bei genauerer Betrachtung große Unterschiede in der praktischen Umsetzung dieses Prinzips zu erkennen. Innerhalb von Allianzen ist das „Open book“-Prinzip deutlich weitreichender als es üblicherweise bei GMP-Verträgen der Fall ist. In einem GMP-Vertrag wird der Auftragnehmer (AN) verpflichtet, die zur Überprüfung der tatsächlich entstandenen Kosten notwendigen Unterlagen offen zu legen.¹¹ In der Praxis ist das bloße Offenlegen der Vergabepreise üblich. Dahingegen ist es in Allianzen Usus, dass die Buchhaltung des betreffenden Projekts vollständig offengelegt wird und durch einen, vom Bauherrn beauftragten, externen Wirtschafts-

⁸ Eigene Darstellung

⁹ Vgl. Tautschnig (2014), S. 9

¹⁰ Siehe Kap. 3.2

¹¹ Vgl. Hagsheno (2004), S. 57 f

prüfer in Form von regelmäßig stattfindenden „financial audits“ geprüft wird. Darüber hinaus können auch abgeschlossene Projekte des Allianzpartners untersucht werden. Dies dient zur Validierung der im Auswahlprozess durch den Allianzpartner gemachten Angaben.¹²

3.2 Partnerwahl

Grundsätzlich bestehen drei Bestimmungsmethoden, wie ein GMP-Vertrag zwischen Auftraggeber (AG) und AN zustande kommen könnte. Die traditionelle GMP-Methode, die GMP-Budget-Methode und die GMP-Wettbewerb-Methode.¹³ Die vorliegende Arbeit beleuchtet, zur besseren Vergleichbarkeit, ausschließlich die erstgenannte Methode

Nach der traditionellen GMP-Methode sucht der AG den GMP-Partner nach Fertigstellung der Grundlagenermittlung aus und entwickelt mit diesem das Projekt bis zu einem bestimmten Planungsstand (Stufe 1). Der GMP-Partner schlägt anschließend dem AG ein GMP vor. Sollte es zu einer Einigung kommen, wird der GMP-Partner für die Stufe 2 beauftragt und das Projekt gemeinsam vollendet.¹⁴ Der beschriebene zweistufige Ablauf zur Partnerwahl ähnelt im Groben dem üblichen Vorgehen in einer Allianz.

Weitere Parallelen sind in den für die Beauftragung zu Grunde zu legenden Kriterien ersichtlich. Da die Partnerwahl bei den betrachteten Vertragsmodellen zu einem frühen Projektzeitpunkt getroffen wird, ist ein reiner Preiswettbewerb nicht zielführend. In einer Allianz ist vor der Projektdefinitionsphase (GMP: Stufe 1) eine Formierungs- oder Einrichtungsphase vorgeschaltet.¹⁵ Hier werden die NOPs¹⁶ üblicherweise zunächst anhand von „non-cost“-Kriterien ausgesucht. Dazu werden mit den NOPs verschiedene Workshops und Interviews durchgeführt.¹⁷ Dadurch soll die fachliche Eignung der Personen, aber auch ihre Eignung in einem Allianz-Team zu arbeiten, beurteilt werden. Bewertet wird auch, ob einzelne Personen oder Personengruppen miteinander professionell harmonieren. Hierzu werden teilweise Psychologen zu Rate gezogen. Alle Kriterien und ihre Gewichtungen werden vor Beginn dieser Phase bekannt gemacht. In Finnland werden üblicherweise in einem zweiten Schritt als Preiskriterium, insbesondere um als öffentliche Auftraggeber EU-Vergaberichtlinienkonform zu handeln, lediglich die Zuschlagssätze (AGK und Profit) erfragt und bewertet¹⁸. Sonstige Preiskriterien werden in Allianzen üblicherweise nicht herangezogen. „Non-cost“-Kriterien fließen üblicherweise mit einer höheren Gewichtung in die Bewertung ein und sind somit deutlich ausschlaggebender als Preiskriterien. Bei GMP-Verträgen werden zwar in ähnlicher Weise „harte und weiche“ Kriterien¹⁹ betrachtet, jedoch liegt der Fokus weniger auf der Eignung der Personen, welche später das Projekt abwickeln würden.²⁰

¹² Vgl. Schlabach (2013), S. 5 f

¹³ Vgl. Gralla (2001), S. 104 ff.

¹⁴ Vgl. Gralla (2001), S. 104

¹⁵ Vgl. Schlabach (2013), S. 22

¹⁶ Engl. Non Owner Participant(s) – Auftragnehmer / Dienstleistungsanbieter

¹⁷ Vgl. Petäjäniemi/Lahdenperä (2012), S. 14 ff.

¹⁸ Gewichtung kann variieren

¹⁹ Vgl. Gralla (2001), S. 108

²⁰ Vgl. Haghsheno (2004), S. 62

3.3 Risikoverteilung

Der GMP-Vertrag weist eine eher konventionelle Risikoverteilung zwischen AG und AN auf. Mengenrisiko und Risiken aus bestimmten kostenbeeinflussenden Faktoren sind in der Risikosphäre des AN, Baugrundrisiko ist in der des AG zu verorten. Durch die Angabe eines GMP entsteht ein besonderes Risiko des GMP-Partners, da darüber hinausgehende Kosten vollständig zu Lasten des AN gehen.

Eine qualitative Einteilung der Vertragstypen nach ihrer üblichen Risikoverteilung zwischen AN und Bauherr ist in Abbildung 1 dargestellt. Darin ist erkennbar, dass in einem GMP-Vertrag der Risikoanteil des AN deutlich höher ist als der des Bauherrn und dass der Allianz-Vertrag eine entgegengesetzte Risikoverteilung vorsieht.

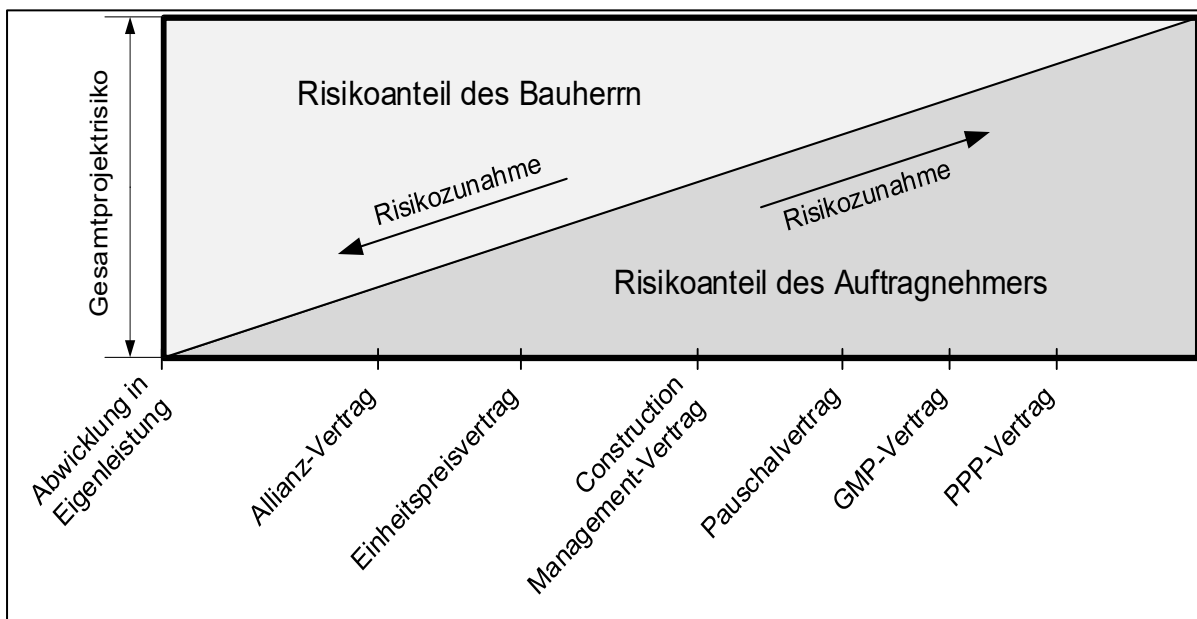


Abbildung 1: Risikotragung durch den Auftragnehmer in Abhängigkeit vom Vertragsmodell²¹

Der bedeutendste Unterschied zwischen einem Allianz-Vertrag und einem GMP-Vertrag oder zu sonstigen traditionellen Bauverträgen ist, dass alle im Laufe des Projekts anfallenden Risiken oder Chancen vom Allianz-Projektteam als Ganzes gemeinschaftlich getragen werden.²² Konsequenterweise werden in einigen Projekten Risiken vergemeinschaftet, welche sonst eher nur vom Bauherrn getragen werden, wie das Baugrundrisiko. Die hierdurch entstehende höhere Risikobelastung der NOPs wird in einer Allianz üblicherweise mit einem „Pain-Cap“²³ begegnet. Diese beschränkt das Risiko der NOPs auf die Höhe ihrer ursprünglich veranschlagten Zuschläge. Darüber hinausgehende Kosten werden vollständig vom Owner²⁴ getragen (siehe Kap. 3.4). Die hierdurch beschränkte Haftung der NOPs sollte sich in einem niedrigeren Risikozuschlag widerspiegeln. Dieser Sachverhalt ist in Abbildung 2 im Vergleich zu anderen Vertragstypen illustriert.

²¹ Eigene Darstellung nach Commonwealth of Australia (2015), S. 17

²² Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 9

²³ Engl. Pain cap - Malusdeckelung

²⁴ Engl. Bauherr

Durch die Vergemeinschaftung aller Risiken in einer Allianz wird einerseits dem klassischen Claim-Management die Zweckhaftigkeit entnommen und andererseits stellen sich dadurch gegenseitige Kontrolle und Unterstützung unter allen Beteiligten fortwährend ein.²⁵ Die so frei werdenden Ressourcen können zur Abwendung oder zur Minimierung von Risiken angewandt werden.²⁶ Dies mündet in der „no blame, no dispute“-Kultur, als ein Grundgedanke von Allianz-Verträgen. Darüber hinaus wird hiermit die „best-for-project“-Charakteristik untermauert. Demnach sollen alle Handlungen und Ressourcen dazu aufgewandt werden, um den Gesamtprojekterfolg unabhängig von Unternehmensdenken zu erreichen. Das sogenannte Silo-Denken wird aufgehoben. Entweder es gewinnen oder eben es verlieren alle gemeinschaftlich.

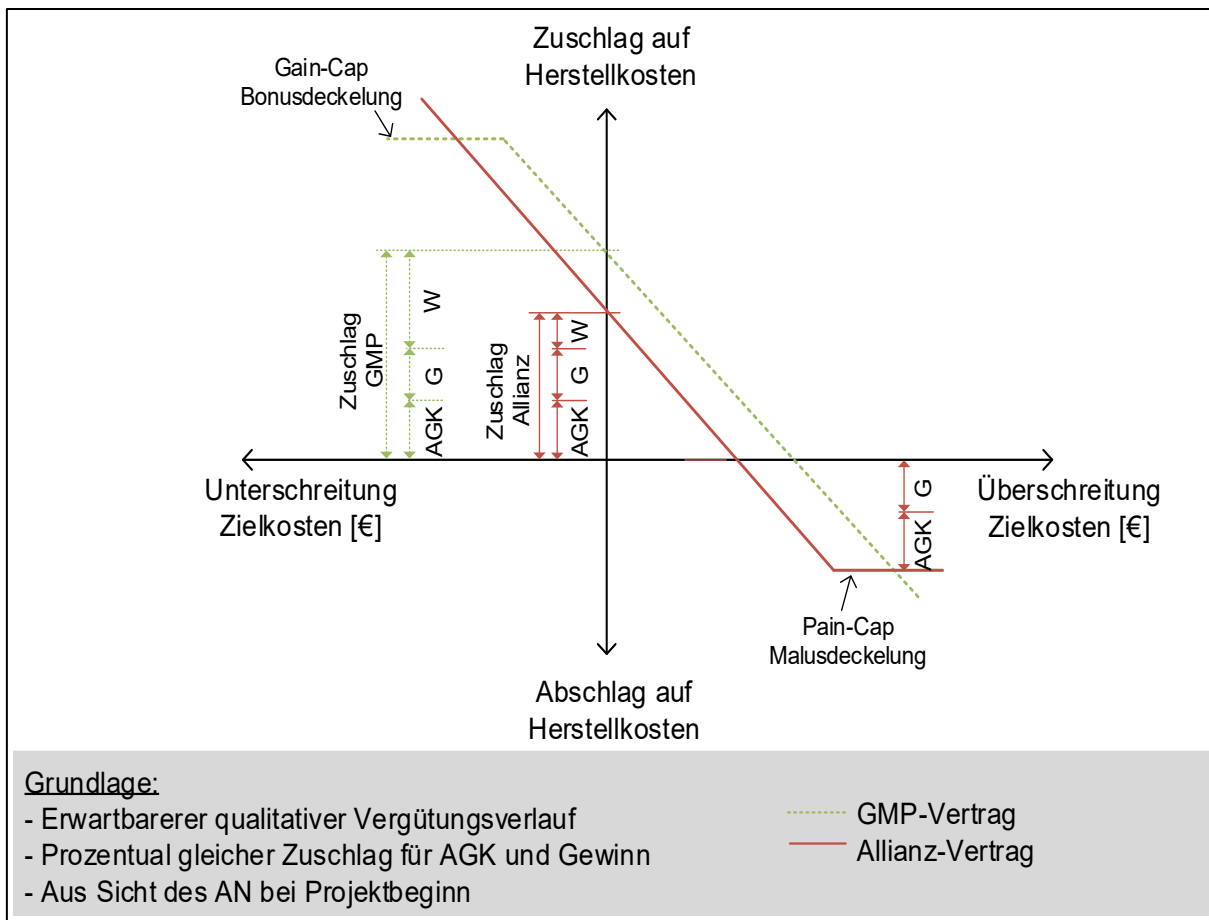


Abbildung 2: Qualitativer Vergütungsverlauf aus Sicht des AN bei Projektbeginn²⁷

Entgegengesetzt der bisher üblichen Architektur von Allianz-Verträgen, wird in Australien empfohlen, die Pain-Cap aufzuheben und somit zu einer echten Vergemeinschaftung aller Risiken zu gelangen.²⁸ Eine Gain-Cap kann für beide der betrachteten Vertragsformen eingeführt und als eine abgestufte Verteilung ausgestaltet werden.

²⁵ Vgl. Schlabach (2013), S. 51

²⁶ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 111 f

²⁷ Eigene Darstellung

²⁸ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 61 ff.

3.4 Vergütungssystem und Anreizmechanismen

Prinzipiell kumuliert ein GMP-Vertrag die Vergütungssysteme von Pauschal- und Selbstkostenerstattungsverträgen und kombiniert diese mit einem Anreizmechanismus zur Kosteneinsparung. Die Vergütung ist nach einem GMP-Vertrag auf Basis der tatsächlich anfallenden Herstellkosten zuzüglich einem Zuschlag für Allgemeine Geschäftskosten sowie Wagnis und Gewinn zu errechnen. Der AN erhält bis zur Höhe des vereinbarten GMP eine Vergütung, darüberhinausgehende nicht einkalkulierte Kosten, die bspw. aus dem Mengenrisiko oder aufgrund von unvorhergesehenen Ereignissen herrühren, werden vom Bauherrn nicht übernommen. Wird dahingegen der GMP unterschritten, so ist die eingesparte Summe nach einem vorher vereinbarten Schlüssel zu teilen. Üblicherweise wird eine Begrenzung des maximalen Bonus für den AN vereinbart. Dies spiegelt sich in eine „Gain-Cap“²⁹ in Abbildung 2 wider. Gründe für Kosteneinsparungen können entweder auf den AN zurückzuführende, planerische Optimierungseinsparungen oder Vergabeeinsparungen sein.³⁰ Dahingegen erwächst dem AN aus Einsparungen, welche durch Änderungen oder Ideen des Bauherrn generiert werden, kein Anspruch.³¹

Je eher ein AN ein GMP angeben soll, desto höher würde dieser ausfallen. Dies hängt damit zusammen, dass in den frühen Planungsphasen der Informationsstand am niedrigsten und somit die Unsicherheit des AN am größten ist. Im Laufe der Planungsphase steigt der Informationsstand und somit sinkt auch die Unsicherheit des AN.³²

Kernpunkt des Vergütungsmechanismus in einer Allianz ist, dass die NOPs erst dann ihre finanziellen Ziele vollständig erreichen, wenn die Projektziele vollständig und gemeinsam erreicht werden. Werden die Projektziele nicht vollständig erreicht, so wird die Vergütung auch gekürzt. Es treten also nur echte „win-win/lose-lose“ Situationen ein. Die Vergütung wird nicht als ein fixer Preis vereinbart, sondern sie verläuft in folgenden drei Schritten:³³

1. Erstattung der Herstellkosten (Direkte Kosten³⁴ und projektspezifische Zuschläge)
2. Vergütung der Zuschläge (AGK + Gewinn³⁵)
3. Zahlung eines Bonus (gain) oder Beteiligung an einem Malus (pain)

In jedem Fall werden die direkten Herstellkosten erstattet. Die Höhe der Zuschläge kann entweder anhand der zu Beginn vereinbarten Herstellkosten oder anhand des tatsächlichen Aufwands als variable Zuschlagshöhe berechnet werden. Ersteres wird meistens für den ausführenden Partner angewendet und zweiteres meistens für den Planer.³⁶ Die Höhe des Bonus ist in einer Allianz üblicherweise vertraglich nicht gedeckelt. Für die NOPs ist ein eventueller Malus auf die Höhe ihrer Zuschläge begrenzt. Nach Beendigung des Projekts

²⁹ Engl. Bonusbeschränkung

³⁰ Vgl. Gralla (2001), S. 104 f

³¹ Vgl. Heidemann (2010), S. 34

³² Vgl. Heidemann (2010), S. 35 f

³³ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 17 f

³⁴ Originalsprache Engl. Direct Cost (DC) und project specific overheads

³⁵ Originalsprache Engl. corporate overhead und profit

³⁶ Vgl. Schlabach (2013), S. 41 f

werden die tatsächlichen Kosten³⁷ errechnet und mit den Zielkosten oder Referenzkosten³⁸ verglichen. Im Falle einer Kostenüberschreitung wird diese von allen Allianz-Teilnehmern, gemäß ihrem individuellen relativen Anteil, getragen. Dieser individuelle Anteil entspricht dem relativen Anteil der Kosten des Gewerks an den gesamten Projektkosten. Alle NOPs erreichen somit die „Pain-Cap“ zur gleichen Zeit. Somit besteht eine Abhängigkeit zwischen der eigenen Vergütung und der Leistung der anderen Allianz-Teilnehmer.³⁹

In Abbildung 3 sind die üblichen Vergütungsmechanismen der betrachteten Vertragsmodelle zusammenfassend dargestellt.

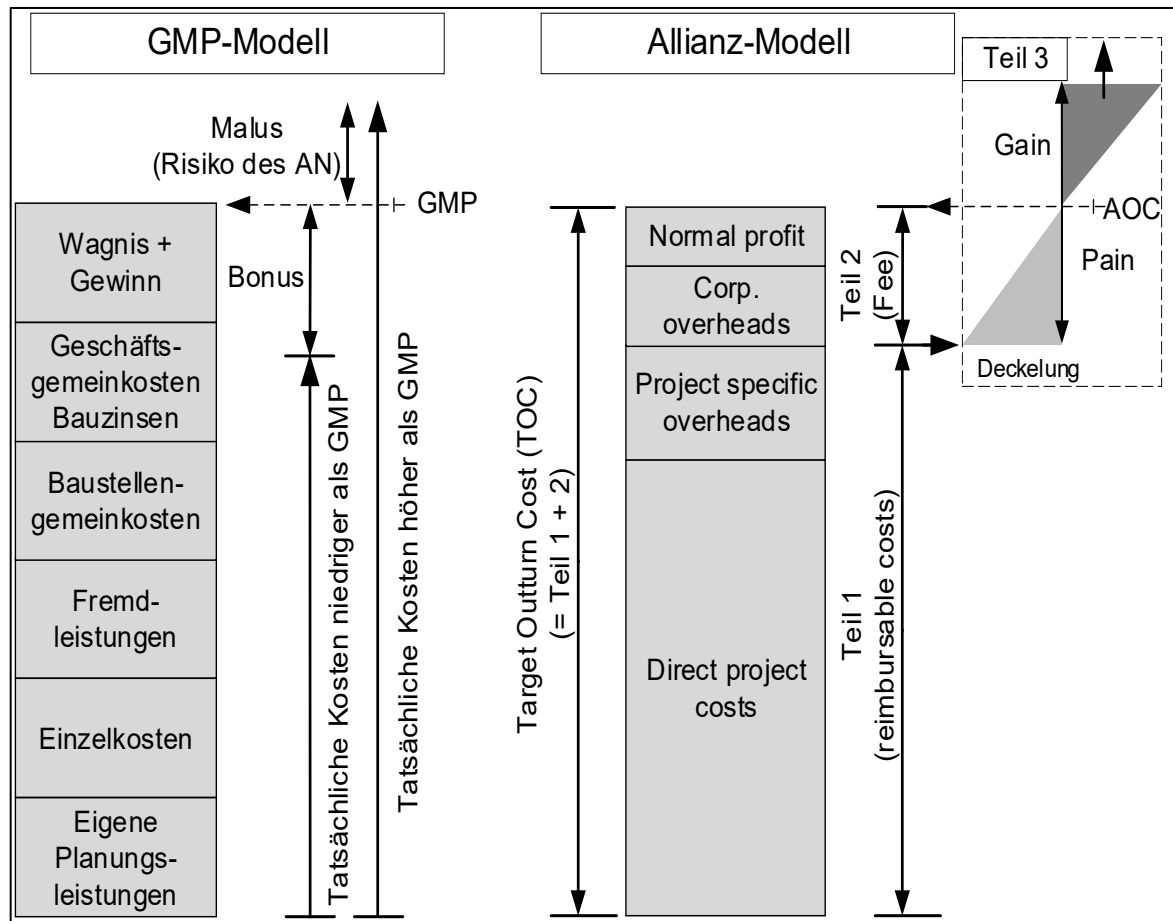


Abbildung 3: Übliche Vergütungsmechanismen von GMP- und Allianz-Verträgen⁴⁰

Nachtragsforderungen sind sowohl bei Allianz- als auch bei GMP-Verträgen⁴¹ grundsätzlich nicht ausgeschlossen. Da der vereinbarte Zielpreis oder TOC sich auf das Vertrags-Soll bezieht, erwachsen aus zum späteren Zeitpunkt durch den Bauherren angeordnete Ände-

³⁷ Originalsprache Engl. Actual Outturn Cost (AOC)

³⁸ Originalsprache Engl. Target Outturn Cost (TOC)

³⁹ Vgl. Schlabach (2013), S. 36 ff.

⁴⁰ Eigene Darstellung nach Tautschnig (2014), S. 19 und State of Victoria (2006), S. 27

⁴¹ Vgl. Haghsheno (2004), S. 56 f

rungen oder zusätzlichen Leistungen⁴² zusätzliche Ansprüche und eine damit einhergehende Anpassung des Vergütungsmechanismus.⁴³

3.5 Umgang mit Konflikten

Traditionelle Bauverträge und der GMP-Vertrag sind geprägt von der klassischen Rollenverteilung als Auftraggeber und Auftragnehmer. Zwar setzt der GMP-Vertrag auf ein kooperatives Verhältnis zur Reduzierung des Konfliktpotenzials, jedoch spiegelt sich dies in der Praxis nicht wider. Durch die Anwendung von GMP-Verträgen ist kein positiver Beitrag zur Verringerung des Konfliktpotenzials erkennbar.⁴⁴

Allianz-Verträge beinhalten grundsätzlich eine „no blame, dispute“-Vereinbarung, also eine Verpflichtung zum Verzicht auf gerichtliche Auseinandersetzungen in Bezug auf Konflikte mit allen Allianz-Teilnehmern.⁴⁵ Üblicherweise wird kein Konfliktlösungsprozedere bindend vorgeschrieben.⁴⁶ Alle Allianz-Teilnehmer sind somit verpflichtet, entstehende Konflikte innerhalb der Allianz in einem internen Austausch zu lösen. Nichtsdestotrotz ist der Allianz-Vertrag ein rechtsverbindliches Vertragswerk und kann daher auch eingeklagt werden.⁴⁷ Erfahrungen mit den bereits 40 abgeschlossenen Bauprojekten in Finnland, welche mit einem Allianz-Vertragswerk abgewickelt wurden, bestätigen, dass es bisher nicht zu gerichtlichen Auseinandersetzungen gekommen ist.⁴⁸

4 Zusammenfassung und Fazit

Diese Ausarbeitung ist ein Beitrag zur Erweiterung der aufkommenden wissenschaftlichen Diskussion bezüglich des Allianz-Vertragsmodells. Die gewählte Fragestellung soll eine Brücke von den bereits bekannten zu neuartigen Vertragsmodellen schlagen und so das bisherige zögerliche Interesse der Planenden- und Ausführenden Unternehmen steigern.

Kooperative Bauabwicklungsmodelle erfordern eine kulturelle Umstellung, welche entgegengesetzt zu der vorherrschenden konfrontativen Bauabwicklungskultur sein muss. Die in der Einleitung geforderte Vereinheitlichung der Ziele innerhalb der Projektbeteiligten wird in einem Allianz-Vertrag sehr konsequent umgesetzt. Dies wird auch mit bisher ungewohnten Methoden, wie bspw. der Vergemeinschaftung aller Chancen und Risiken, erreicht. Diese Konsequenz ist bei keinem anderen angewandten Bauvertrag bekannt. Der GMP-Vertrag weist zwar Merkmale kooperativer Vertragsmodelle auf, jedoch reichen diese nicht weit genug um eine vollkommene Angleichung der Interessen innerhalb der Projektbeteiligten zu schaffen.

⁴² Originalsprache Engl. scope variations

⁴³ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 103

⁴⁴ Vgl. Haghsheno (2004), S. 154

⁴⁵ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), 104f

⁴⁶ Vgl. Commonwealth of Australia (2015), S. 18

⁴⁷ Vgl. Schlabach (2013), S. 33

⁴⁸ Fachgespräch mit Petäjäniemi Pekka, Director Major Projects - Finnish Transport Agency, 25.07.2017

Literaturverzeichnis

Commonwealth of Australia (2015)

Commonwealth of Australia: National Alliance Contracting Guidelines. Guide to Alliance Contracting. Canberra 2015, S. 9, S. 17-18, S.61-63, S.103, S.111-112

Gralla (2001)

Gralla, Mike: Garantierter Maximalpreis. GMP-partnering-Modelle ; ein neuer und innovativer Ansatz für die Baupraxis. Leitfaden der Bauwirtschaft und des Baubetriebs. Stuttgart, Leipzig, Wiesbaden 2001, S.104-106, S.108

Haghsheno (2004)

Haghsheno, Shervin: Analyse der Chancen und Risiken des GMP-Vertrags bei der Abwicklung von Bauprojekten. Berlin 2004, S.35-36, S.56-58, S.62, S.154

Heidemann (2010)

Heidemann, Ailke: Kooperative Projektabwicklung im Bauwesen unter der Berücksichtigung von Lean-Prinzipien - Entwicklung eines Lean-Projektabwicklungssystems. Internationale Untersuchungen im Hinblick auf die Umsetzung und Anwendbarkeit in Deutschland. Institut für Technologie und Management im Baubetrieb Band 68. Karlsruhe 2010, S.34-36

Mathoi (2008)

Mathoi, Thomas: Neue Projektabwicklungs- und Bauvertragsmodelle. Theorie – Utopie – (Wirklichkeit). o. O. 2008, S.13

Petäjäniemi/Lahdenperä (2012)

Petäjäniemi, Pekka; Lahdenperä, Pertti: Alliance Contracting: How do we make it in Finland. Kopenhagen 2012, S.14-19

Philippi/ Trienens /Landau/Volker (2001)

Philippi, Karl-Heinz; Trienens, Reiner; Landau; Volker: Der Allianzvertrag. Veba Oel AG. <http://beschaffung-aktuell.industrie.de/allgemein/der-allianzvertrag/>, Zugriff am 03.08.2017

Ross (2003)

Ross, Jim: Introduction to Project Allincing. (on engineering & construction projects) 2003, S. 17

Schlabach (2013)

Schlabach, Carina: Untersuchungen zum Transfer der australischen Projektabwicklungsform Project Alliancing auf den deutschen Hochbaumarkt. Schriftenreihe Bauwirtschaft 25. Kassel 2013, S.5-6, S.13, S.17, S.22, S.33-42

State of Victoria (2006)

State of Victoria: Project Alliancing Practitioners' Guide. Melbourne 2006, S.27

Tautschnig (2014)

Tautschnig, Arnold: Alternative Abwicklungsmodelle. Ein internationaler Überblick. o. O. 2014, S.9